

## HILLEMAYER RETAILER MEETING

# Bühne für die Discounter

VON CHRISTOPH VON SCHWANENFLUG

Das Retailer Meeting der Maklerfirma **Hillemeyer** hat sich im Kalender der Immobilienwirtschaft etabliert. Nicht zuletzt die Firmen des Discount-Unternehmers Stefan Heinig (KiK, Woolworth u.a.) nutzen das eintägige Treffen, um sich Entwicklern und Investoren zu präsentieren.

Wo geht eine Firma wie Fitness King hin, um sich Vermietern zu zeigen? Auf der Expo Real würde die Fitnessstudio-Kette untergehen, die Mapic in Cannes wäre zu international. Beim vierten Retailer Meeting in Lippstadt ist Firmenanwältin Monika Künzel dagegen richtig: Hier trifft sie die Leute, die als Vermieter für einen Fitness-Discounter mit 24-Stunden-Betrieb infrage kommen - Entwickler, Investoren und Vermieter von großflächigen Immobilien in Gewerbegebieten oder an großen Einfallsstraßen. Fitness King, 2003 mit einem 2.800 m<sup>2</sup> großen Studio in Koblenz gestartet, sucht 1.000 m<sup>2</sup> bis 3.500 m<sup>2</sup>, auch in Obergeschossen. "In diesem Jahr wollen wir unser 20. Studio eröffnen", sagt Künzel. Am 10. Mai dieses Jahres hat Gründer Christoph Hermann in Straubing die vorerst jüngste Filiale in Betrieb genommen.

## Hillemeyer investiert 130.000 Euro eigenes Geld

Das Retailer Meeting der Maklerfirma **Hillemeyer** Immobilien scheint seine Nische zwischen all den Messen und Kongressen gefunden zu haben, auch wenn der Ehrgeiz, "das beste Netzwerk in Deutschland zum Thema Vermietung und Einzelhandel auszubauen" Firmenchef Uwe **Hillemeyer** eine Stange Geld kostet. Die Veranstaltung habe in diesem Jahr 250.000 Euro gekostet, berichtet er. 120.000 Euro seien durch Eintrittsgebühren und Standmiete wieder eingespielt worden. "Der Rest ist unser Beitrag." Rund 360 Teilnehmer kamen, weniger als 2010 (450). "Wir haben viele Dienstleister, die nicht direkt mit dem Vermietungsgeschäft oder dem Einzelhandel zu tun haben, bei den Einladungen nicht berücksichtigt. Es soll eine reine Einzelhandelsimmobilienveranstaltung bleiben und nicht eine profitorientierte Messe wie eigentlich alle anderen, die wir kennen." Ob es eine Neuauflage 2013 geben wird, bleibt angesichts des Aufwands offen. "Wir bemühen uns", versichert **Hillemeyer**.

Vor allem Non-Food-Discounter suchen im nordrhein-westfälischen Lippstadt den Kontakt zur gewerblichen Immobilienszene. Auffällig ist die starke Präsenz von Firmen, die ganz oder teilweise zum Reich des Non-Food-Discount-Königs Stefan Heinig gehören: Neben KiK, Tedi und Woolworth war auch Lemmi, ein Restpostenmarkt für Lebensmittel, mit einem Stand vertreten. Woolworth-Geschäftsführer Hans-Dieter Schindel trat auf Nachfrage erneut Gerüchten entgegen, Woolworth habe die Expansion erheblich gedrosselt. "Wären wir hier, wenn es so wäre?" Schindel verwies auf Mietverträge wie in Schweinfurt (1.100 m<sup>2</sup> in den ehemaligen Markthallen) und auf bevorstehende Eröffnungen in Schweedt, Wesseling und zweimal München. Woolworth arbeitet inzwischen mit Sortimentsbausteinen. Haushaltswaren, Heimtextilien und Schreibwaren gehören zu jeder Filiale, Bekleidung, Drogerie und Spielwaren werden je nach Standort hinzugenommen. Die Filialgrößen bewegen sich darum zwischen 700 m<sup>2</sup> und 2.000 m<sup>2</sup>. "Wir suchen extrem Stadtteilagen", so Schindel.

Matthias Hubert, Geschäftsführer von Sontowski & Partner (S&P), sprach über den neu erwachten Investorenappetit auf Handelsimmobilien, die der täglichen Versorgung dienen. "Versicherungen kaufen Losgrößen von 10 Mio. bis 20 Mio. Euro. Die Preise haben deutlich angezogen." Das zur Nachfrage passende Produkt hat die S&P-Beteiligungsgesellschaft GRR Real Estate Management gerade in Form des German Retail Fund No.1 aufgelegt. S&P entwickelt aber auch selbst Fachmarktzentren, bundesweit ist eine Hand voll in Arbeit. Zur Baubranche sagte Hubert: "Viele Generalunternehmer sind satt, Festpreise für Gewerkepakete sind eine Alternative." Energiesparende Gebäude, so der S&P-Chef weiter, seien zwar in aller Munde, Öko-Etiketten für Gebäude würden aber bisher nur von professionellen Investoren nachgefragt, nicht von Privatleuten. "Green Building will jeder haben, aber keiner will's bezahlen."

## DIE MEISTGELESENEN NACHRICHTEN

1. [Expo Real 2014: Bilder vom Party-Dienstag](#)
2. [Expo Real 2014: Der Party-Montag](#)
3. [Wohnen in Tokio: Auf Augenhöhe mit der Autobahn](#)
4. [Expo Real 2014: Bilder vom Party-Dienstag](#)
5. [Expo Real: Die Dienstagsausgabe der Messezeitung ist online](#)

## KOSTENFREI FÜR ABONNENTEN

Alle Zwangsversteigerungen in Deutschland



Neuer Service für IZ-Abonnenten: Alle Zwangsversteigerungen in Deutschland - täglich aktuell, übersichtlich geordnet und **kostenfrei!**

- » [Zwangsversteigerungen in Baden-Württemberg](#)
- » [Zwangsversteigerungen in Bayern](#)
- » [Zwangsversteigerungen in Hessen](#)
- » [Zwangsversteigerungen in NRW](#)
- » [Zwänge nach PLZ suchen](#)



**BESUCHEN SIE UNS!**  
**STAND B2.121**

## DIE NEUESTEN ARTIKEL

- » [Expo Real mit stabiler Besucherzahl](#)
- » [Christian Völkens und Sven Odia führen gemeinsam E&V](#)
- » [Deka kauft Teileigentum auf der Fifth Avenue](#)
- » [Allianz RE setzt auf Joint-Ventures für Riesenkäufe](#)
- » [IWH: Fuldaer Einkaufszentrum wird verkauft, kein Fonds](#)
- » [Mehr Artikel](#)

## MEINUNG



Bild: Bima

### FEHLALLOKATIONEN DROHEN

Politisch motivierte Eingriffe in den Wohnungsmarkt führen häufig zu unerwünsct... » **MEHR**

- » [Weitere Kommentare](#)

## AKTUELLE JOBANGEBOTE

Jobs der Woche

[Ahtelnleiter/in Immobilienverwaltung / Property Management](#)